PERFORM ASSUR
80 rue CHARLES DUCHESNE BAT LE MERCURE B
13290 AIX EN PROVENCE – LES MILLES
Email : info@perform-assur.fr
Tel : +33413106399

E-learning - DEFENSE DU PORTEFEUILLE ET RESILIATION CLIENT

COMMERCIAL

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Savoir vendre son savoir faire et les services proposés à sa clientèle
- Utiliser les outils de comparateur, et avoir un visu sur les pratiques/garanties/ tarifs de la concurrence
- Répondre à l'objection du prix à son client ou prospect
- Savoir protéger son client face aux règles de résiliation

Catégorie et but

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation

Cette formation de 5 heures a pour thématique la défense et le développement de son portefeuille face aux problématiques d'augmentation tarifaire ou des arrêts de souscription de la compagnie.
De plus, une section est dédiée à la protection du client face aux règles de résiliation.

Public

Le public concerné est :

- Collaborateurs d'agence à dominance commercial
- Agent Général

ACCESSIBILITE ET HANDICAP
Vous êtes en situation de handicap ?
Nous nous engageons à nous adapter à toutes demandes de modification de support, de lieu, d'outil pédagogique, des horaires, du rythme…. Nous sommes à votre disposition et à votre écoute. Même en cas d'impossibilité de notre part du point de vue logistique, nous nous assurons de vous proposer une alternative à votre parcours de formation.

PERFORM ASSUR
80 rue CHARLES DUCHESNE BAT LE MERCURE B
13290 AIX EN PROVENCE – LES MILLES
Email : info@perform-assur.fr
Tel : +33413106399

Délai et Modalités d'accès

Les délais d'accès à l'action sont : 3 semaines avant le début de la formation.

Prérequis :

- AUCUN

Durée

Cette formation se déroulera en 5.00 heures, sur un intervalle de 5.00 jours, en e-learning.

Tarif

Cette formation est dispensée pour un coût 120.00€ TTC (Conformément aux dispositions de l'article 261-4-4° du code général des impôts (CGI)).

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement - Éléments matériels de la formation

- Support pédagogique en ligne
- Supports techniques : Exemples réels ou virtuels contenus dans le support (vidéos, annexes...)
- Documentation : contenue dans les slides

Présentation :

Perform'Assur est un centre de formation spécialisé dans le secteur de l'assurances qui a vu le jour en 2020, et qui propose aux compagnies, agents, courtiers et aux sociétés ayant leur propre service assurance, des formations sur les mécanismes des garanties, sur la gestion des sinistres et sur la vente de produits d'assurances.

Nos locaux sont situés sur Aix en Provence, toutefois, nos formateurs interviennent et se déplacent dans toute la France. Nos formations répondent à l'obligation de formation à la suite des directives de la DDA de 2018.

Nos techniques de formations :

– Explications sur les législations en vigueur
– Décryptage de contrat type
– Mise à disposition de document pour vous aider dans votre quotidien
– Quizz

Compétence et qualification de nos formateurs :

Nos formateurs sont tous issus du monde de l'assurances, ils participent tant à la création qu'à l'animation des supports de formation en présentiel.

Modalités techniques pour contacter nos formateurs :

Ils sont également à votre disposition, du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 17h pour répondre à toutes vos interrogations par mail à l'adresse info@perform-assur.fr ou par téléphone au 04.13.10.63.99.

Délai réponse suite à une demande de contact :

PERFORM ASSUR
80 rue CHARLES DUCHESNE BAT LE MERCURE B
13290 AIX EN PROVENCE – LES MILLES
Email : info@perform-assur.fr
Tel : +33413106399

24 h (en jour ouvré)

Contenu de la formation

- Partie 1 - L' ENTRETIEN DE VENTE
  - Le pitch commercial
  - Qui sont vos clients ?
  - Quel est le rôle de l'assureur?
  - Les 6 étapes de l'entretien de vente
  - Les vecteurs de communication
- Partie 2 - L'ANTICIPATION
  - Le traitement des objections sur le prix
  - Etudes de la concurrence
  - Plan de traitement des objections
- Partie 3 - PROTEGER SON CLIENT FACE AUX REGLES DE RESILIATION
  - Le contexte
  - L'analyse de la concurrence
  - Les atouts à faire valoir à 3 niveaux
  - Les 3 niveaux d'actions pour défendre le portefeuille de l'agence
- Partie 4 - Quiz
  - QUIZZ

Suivi et évaluation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Type de reconnaissance délivrée: Formation non certifiante. Un certificat de réalisation est délivré à l'issue de la formation.
- (Quizz, QCM, Cas concrets)
- Relevé de connexion

L'attestation de fin de formation est délivrée uniquement si l'intégralité des heures prévues a été suivie.
Pour les formations en e-learning, le temps de connexion est pris en compte dans le calcul des heures de présence.
En cas de suivi partiel, une attestation mentionnant les heures réellement effectuées et les compétences acquises pourra être remise.
Il incombe au stagiaire de veiller à sa disponibilité et au respect des temps de présence et de connexion requis.

Date de création : 23 octobre 2024
Date de dernière mise à jour : 28/09/2026
Version : 1